
Actes de la deuxième conférence internationale sur la Francophonie économique

L'ENTREPRENEURIAT ET L'INSERTION PROFESSIONNELLE DES JEUNES ET DES FEMMES EN AFRIQUE FRANCOPHONE

Université Mohammed V de Rabat, 2-4 mars 2020

ENTREPRENEURIAT ET INSERTION DES PAYS AFRICAINS DANS LE COMMERCE MONDIAL

Claude Aline ZOBO

Enseignant – chercheur, Université de Yaoundé II – Soa
claudylaaline@yahoo.fr

RÉSUMÉ – Considérant la redynamisation du secteur privé comme le moyen par lequel les pays africains peuvent mieux se positionner dans le jeu de la globalisation commerciale, cet article montre comment l'entrepreneuriat peut aider les pays africains à mieux s'insérer dans le commerce mondial des biens et services et analyse son effet sur leurs performances commerciales. L'estimation d'un modèle de gravité augmenté confirme l'effet positif de l'entrepreneuriat sur les exportations de biens intra et extra Afrique et permet de relever les dysfonctionnements et les rigidités qui fragilisent les échanges ou amenuisent la portée de l'entrepreneuriat en Afrique. Dans l'optique de conquérir prioritairement le marché africain et de s'adapter aux exigences de qualité des marchés internationaux, il revient donc aux Etats désormais de considérer l'entrepreneuriat comme un outil important de transformation économique et d'initier les réformes favorables à la création et à la pérennité d'entreprises viables, compétitives aussi bien au niveau national, régional qu'international.

Mots clés : Commerce international, entrepreneuriat, mondialisation, modèle de gravité.

Les idées et opinions exprimées dans les textes sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'OFE ou celles de ses partenaires. Aussi, les erreurs et lacunes subsistantes de même que les omissions relèvent de la seule responsabilité des auteurs.

I. Introduction

Le commerce international représente de nos jours un peu plus de 56% du PIB mondial. Grâce à son effet d'intégration des économies à travers le monde, de création d'échanges avec l'étranger, de facilitation de transferts technologiques, de création d'efficacité entre les entreprises par le jeu de la concurrence, de création d'emplois, de diminution de la pauvreté, etc. (Krueger, 1980; Frankel et Romer, 1999; Dollar, 2002; Dollar et Kraay, 2004; Herzer, 2013; Viet, 2015; Sakyi et al., 2015; Le Goffand Singh, 2014; Zahonogo, 2017 – cités par Daniel Sakyi, Bonuedi et Osei Opoku, 2018), il est aujourd'hui considéré comme l'un des facteurs essentiels pour une croissance rapide, soutenable (Krueger, 2005) et pour le développement économique des pays.

Entre 2010 et 2017, le PNB/habitant moyen des pays en voie de développement (PED) les plus ouverts¹ a augmenté de plus de 46% tandis que dans les pays en développement relativement

¹ Les pays considérés sont la Chine, la Turquie et l'Inde, principales économies en développement exportatrices et importatrices dans le commerce mondial des marchandises entre 2016 et 2017 selon l'OMC.

plus fermés il n'a augmenté que de 18,36%. Les inégalités de croissance se sont en conséquence renforcées entre ces deux groupes de pays au profit des plus ouverts. Durant la même période, les PED les plus ouverts ont enregistré un taux de croissance moyen de 7,34% contre 3,55% pour les autres. L'importance de l'ouverture commerciale pour les économies, au-delà des considérations théoriques, est ainsi entérinée.

Malgré les efforts consentis en termes de libéralisation commerciale, de réformes sur les facilités effectives du commerce, etc., de regroupements économiques régionaux et d'accords commerciaux multiples entérinés ces dernières décennies, la part des pays africains dans le commerce mondial demeure faible et tend à diminuer.

Les statistiques de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) révèlent qu'en 2018, le continent dans son ensemble représentait 2,5% et 3% des exportations et des importations mondiales de marchandises respectivement; 1,7% et 3,12% des exportations et des importations mondiales de services commerciaux² respectivement. Au niveau sous-régional, les performances ne sont pas plus impressionnantes en dépit de la plus-value induite par les accords commerciaux régionaux (ACR) au cours des dix dernières années. Le commerce intra ACR et intra régional ne représentent respectivement que 7% et 10,5% du commerce total du continent en 2018 contre respectivement 24% et 43% pour l'Association des Nations de l'Asie du Sud Est, 64% et 6% pour l'Union Européenne (OMC-CNUCED, 2019).

Il va sans dire que, les accès préférentiels aux marchés européen, américain et même africain n'ont pas réussi à stimuler le potentiel des économies locales encore moins les gains escomptés du commerce international en termes de réduction significative de la pauvreté et d'amélioration du bien-être social. Au contraire, au fil des années, l'extraversion et la forte spécialisation des économies africaines continuent de les exposer à des périls majeurs : dégradation progressive des termes de l'échange, appauvrissement des populations, augmentation de l'endettement et risques sur le développement des industries locales.

Sachant que la protection des industries infantiles a été le fondement des politiques commerciales de plusieurs pays comme les Etats Unis, le Japon, la Chine, il semble, dans cette configuration, que les économies africaines aient intérêt à se refermer si le cap de l'émergence à laquelle ils aspirent veut être franchi. En dépit d'un regain d'intérêt pour le protectionnisme, y compris chez les fervents défenseurs du libre-échange comme les USA, il est incontestable que le libre-échange demeure un jeu à somme positive.

À la question de savoir quel levier les pays africains peuvent – ils utiliser pour maximiser les gains issus de la globalisation commerciale à laquelle ils ne peuvent plus se soustraire, les nouvelles théories du commerce (NTC), considérant l'endogénéité des facteurs relatifs aux échanges internationaux et intégrant l'imperfection des marchés offrent un vaste champ d'orientations qui permet de considérer autrement l'insertion des pays africains sur le marché mondial et, présentent la redynamisation du secteur privé comme le moyen par lequel le continent peut mieux se repositionner dans le jeu concurrentiel de la globalisation commerciale.

En effet, la nouvelle théorie du commerce international est une approche d'échanges mondiaux qui met l'accent sur des aspects absents de la théorie traditionnelle tels que les économies d'échelle³, les effets de réseau, la différenciation des produits⁴, le cycle de vie des produits et

² Les pays considérés pour ces estimations sont ceux de la SADC, CEDEAO, CEEAC du COMESA.

³³ Confère VUJISIC (2007).

⁴ Confère Lassudrie-Duchêne, 1971

les politiques commerciales stratégiques. Ces aspects permettent de relever que les avantages comparatifs au lieu d'être initialement et naturellement donnés sont au contraire construits ou créés par les entreprises pour conquérir de nouveaux marchés.

L'objectif de cet article est de montrer comment l'entrepreneuriat peut aider les pays africains à mieux s'insérer dans le commerce mondial des biens et services. In fine, il s'agira de montrer comment il permet d'introduire, au profit des pays africains, les produits et les critères qui généreront un trafic de business international et d'analyser son effet sur les performances commerciales des pays africains. Rappelons qu'à ce jour, très peu d'études établissent un lien théorique ou empirique direct entre l'entrepreneuriat et le commerce international.

La suite de cet article est organisée ainsi qu'il suit : la première section présente la contribution potentielle de l'entrepreneuriat sur l'expansion du commerce en Afrique. La troisième section présente l'approche empirique retenue pour estimer l'effet de l'entrepreneuriat sur l'ouverture commerciale des pays africains. La quatrième section présente les résultats des estimations et la dernière section présente la conclusion et les recommandations de politiques économiques.

II. La contribution potentielle de l'entrepreneuriat sur le commerce extérieur des pays africains

L'hypothèse selon laquelle l'entrepreneuriat favorise l'ouverture commerciale retenue dans cet article trouve donc son fondement le plus immédiat dans l'intuition simple, le bon sens et l'observation économique pure.

En accord avec la théorie de l'entrepreneur selon laquelle la fonction entrepreneuriale peut être considérée comme une découverte d'opportunités et une création subséquente de nouvelles activités économiques dans la région génératrice de valeur ajoutée, l'on peut identifier quelques éléments additionnels au moyen desquelles l'entrepreneuriat peut influencer le commerce international des pays africains. S'agissant de la promotion du commerce, elles sont relatives d'une part à la transformation productive et d'autre part à la transformation distributive.

II.1 Entrepreneuriat et transformation productive

L'entrepreneuriat peut contribuer à stimuler les capacités de production locale au travers de :

II.1.1 Nouveaux procédés de production

L'on ne saurait infirmer l'idée selon laquelle les capacités de production des pays africains sont sous exploitées. A cause du niveau de risque encore trop élevé, les investisseurs étrangers ne se ruent pas sur le continent comme on s'y serait attendu en dépit de ses fortes potentialités, de son niveau de rentabilité⁵ et de ses perspectives prometteuses. Il est donc impératif pour les africains eux-mêmes, ayant l'avantage de la connaissance de leur milieu, d'investir sur le continent et de contribuer ainsi à son progrès socioéconomique.

Pour stimuler sa production, l'Afrique doit exploiter au mieux ses vastes ressources. Le continent dispose de 50 à 60% des terres arables disponibles dans le monde (Pierre Jacquemot, 2017), d'une dotation en eau avantageuse et devrait être un pôle agricole d'excellence. La Déclaration de Malabo sur la croissance et la transformation accélérées de l'agriculture entérine

⁵ Entre 2006 et 2011, l'Afrique a enregistré le taux le plus élevé de rendement des investissements directs étrangers (CNUCED, 2012).

cette philosophie. En visant l'élimination de la faim en Afrique à l'horizon 2025, le doublement de la productivité agricole, la réduction de moitié des niveaux actuels de pertes post récolte et la multiplication par trois des échanges intra régionaux, elle convoque un changement de paradigme et l'adoption de nouveau modèle de développement agricole dans le continent.

L'expérience de la Zambie où les agriculteurs ont augmenté le rendement des cultures de près de 60% prône le passage des pratiques monoculturales aux cultures intercalaires, et l'adoption des approches fondée sur les écosystèmes qui favorise le passage des méthodes traditionnelles de production à des méthodes agricoles durables est une référence. Implicitement, cette réforme de procédés implique que la croissance de la production agricole en Afrique ne doit plus être principalement due à l'expansion des surfaces cultivées et par l'intensification des systèmes de culture (NEPAD, 2014 ; Brink et Eva, 2009). D'avantage, elle doit intégrer la nécessité d'une amélioration à grande échelle de la productivité notamment par l'amélioration de la productivité de la main-d'œuvre à l'ère de la mécanisation.

II.1.2 Nouvelle Géopolitique Commerciale : Investir ou conquérir le marché africain

Selon les prévisions des Nations Unies, plus de la moitié de la croissance démographique dans le monde d'ici 2050 aura lieu en Afrique. La période 2014 - 2018 a vu environ 140 millions de personnes faire leur entrée sur le marché des biens de consommation en Afrique et, renforcée l'émergence de la classe moyenne. En ré orientation prioritairement ses productions vers la conquête d'un marché de cette taille et continuellement en plein essor, le continent enregistrera assurément de bonnes performances commerciales.

Les opportunités agroalimentaires et agro industrielles sur les marchés africains sont nombreuses. Considérés comme quelques-uns des secteurs les plus ouverts pour les acteurs locaux qui maîtrisent mieux les marchés face à des multinationales qui ont parfois du mal à adapter leur stratégie au continent, un grand nombre d'entreprises locales (UMINER, CHOCOCAM, SOCAS, les Moulins du Sahel, etc.) de ce domaine sont parvenus à concurrencer, voire à dépasser des grandes marques étrangères. Transformer sur place ce qui est produit localement en exploitant les liens en amont et en aval de l'économie représenterait une nouvelle frontière en termes de croissance, puisqu'elle générerait de la valeur ajoutée (Carlos Lopes, 2014). La structuration de secteurs agro-industriel et agroalimentaire, des plantations à l'usine et de l'usine au marché, est le plus sûr chemin vers l'amélioration de la sécurité alimentaire (Marie Cadoux, Ryadh Benlahrech et Stéphane Ballong, 2014) et, également le chemin sûr par lequel le continent peut accroître ses parts de marchés.

II.1.3 L'amélioration de la compétitivité sur les marchés internationaux

Nombreux sont les pays africains qui ne sont pas dotés de technologies et de ressources humaines qualifiées, indispensables au développement et au maintien de véritables industries de transformation. Investir dans une éducation de qualité, la professionnalisation et l'adaptation de la main d'œuvre aux évolutions de l'ensemble des structures de production, dans le développement des compétences en science, dans les infrastructures, dans l'innovation et dans la recherche-développement est un impératif qui favorisera la résilience et la durabilité des productions, la création des nouveaux biens, la différenciation des biens plus communs et l'adaptabilité au contexte africain, etc. En effet, la plupart des progrès technologiques de production, de distribution et d'accumulation de connaissances découlant des efforts de R-D des entreprises (Peretto, 1999).

Les progrès les plus remarquables sur le continent sont relatifs aux TIC devenus indubitablement essentiels à chaque étape clé du processus de production dans l'agroalimentaire. Grâce à l'usage des TIC, les agriculteurs du Kenya et du Zimbabwe sont parvenus au cours de cette décennie à augmenter leurs rendements et leurs revenus.

II.1.4. Le développement ou la consolidation des chaînes de valeur régionales et la promotion des poches d'efficacité

L'émergence des chaînes de valeur, où la production des biens généralement réalisée dans un seul pays est désormais fragmentée et distribuée dans plusieurs réseaux de production de par le monde, offre aux pays en développement des nouvelles opportunités d'intégrer l'économie mondiale (Hollweg, 2019). Au niveau mondial, la constitution de chaînes de valeur a rendu interdépendants les producteurs de différents pays par le canal du commerce de biens intermédiaires mais la contribution de l'Afrique reste marginale.

A titre illustratif, la valeur marchande en 2016 du prix départ-exploitation, de la production mondiale de fèves de cacao s'est chiffrée à 9 milliards de dollars, alors que les ventes de chocolat en aval ont avoisiné 112 milliards de dollars et devraient aller en augmentant après quelques années de stagnation (Anga, 2016 ; Financial Times, 2018). La production de cacao est assurée pour l'essentiel par des petits exploitants et son importance économique pour l'Afrique ne saurait être trop soulignée, puisque la région totalise 75% de la production mondiale de fèves et 20 % du volume des broyages de fèves de cacao (International Cocoa Organization, 2018 ; CNUCED, 2016b).

Au niveau mondial, les industries extractives constituent la clé de voûte des chaînes de valeur. L'exploitation des produits qui y sont issus déterminera les activités économiques mondiales des cinq prochaines décennies (*Odusola, 2016*). En 2015, le continent a produit 13% du pétrole mondial, contre 9 % en 1998. Puisque l'Afrique contrôle une part importante de la production des biens y relatifs (Cobalt, platine, pétrole et gaz, etc.), le fait d'investir dans ces industries et la valorisation de leurs produits peut constituer pour le continent une plus-value considérable.

L'entrepreneuriat peut également permettre aux pays africains d'identifier et d'exploiter au maximum leurs « *Poches d'efficacité* », c'est-à-dire les segments de la chaîne de valeur mondiale qui bénéficient d'un environnement optimal pour prospérer. Les secteurs qui se distinguent actuellement sur le continent sont ceux du textile en Éthiopie, des TIC au Kenya, la joaillerie au Botswana, de l'aéronautique au Maroc, etc. (Carlos Lopes, 2014).

II.2. Entrepreneuriat et fonction distributive

Il est admis que le succès et l'effectivité du commerce dépend du degré auquel il est facilité (Sakyi et al., 2018). Il n'est donc pas surprenant que les institutions internationales telles que la Banque mondiale, l'OMC et la CNUCED au cours des années récentes aient focalisé leur attention sur les réformes relatives aux facilités commerciales.

L'essentiel de la facilitation des échanges est qu'elle assure la minimisation des coûts de transaction du commerce à travers la simplification des procédures et des réglementations. Selon les estimations effectuées par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), une mise en œuvre intégrale des mesures de l'Accord sur la facilitation des échanges adopté en 2013² pourrait se traduire par une réduction des coûts commerciaux de 14,1 % dans les pays à faible revenu, de 15,1 % dans les pays à revenu moyen inférieur et de 12,9 % dans les pays à revenu moyen supérieur (CNUCED, 2014).

Si l'élimination ou la réduction des tarifs douaniers sur certains biens et dans certains pays, traditionnellement considérée comme la principale facilité commerciale, a contribué à réduire significativement ces coûts, l'essence même des facilités commerciales à promouvoir va au-delà de cette considération (Portugal-Perez et Wilson, 2009). Dans leur étude sur l'importance des facilités commerciales en Afrique, Perez et Wilson trouvent que la réduction des coûts du commerce en Afrique de moitié par rapport au niveau de l'Ile Maurice améliore significativement les performances commerciales par rapport à une réduction des barrières tarifaires.

La CNUCED et l'OMC définissent les facilités commerciales comme la simplification et l'harmonisation des procédures du commerce international visant à réduire les coûts de transaction et les arrangements associés au commerce. Elles incluent les activités intégrant la collecte, la présentation, la communication et le traitement des données requis pour les mouvements de biens et services hors des frontières nationales. Les facilités commerciales peuvent également inclure les problèmes des acheteurs et vendeurs, les problèmes de transport et transit, de banque et d'assurance, de pratique du business, des télécommunications, d'énergie, de cadre juridique (Moïse et *al.*, 2011 ; Narayanan et *al.*, 2016; Portugal-Perez et Wilson, 2009; Rippel, 2011); de transparence, de professionnalisme des autorités douanières, de synchronisation aux standards internationaux et de conformité aux régulations internationales ou régionales (Buyonge et Kireeva, 2008).

Le postulat dans ce cadre est que l'entrepreneuriat va accroître l'efficacité des processus logistiques grâce à l'usage d'internet et des TIC. En effet, internet est fondamental pour que les firmes s'engagent dans le commerce international (Correa-Lopez et Domenech, 2012).

Une importante littérature s'intéresse aux effets des TIC et internet sur le commerce (Rodríguez-Crespoa et Martínez-Zarzob, 2019). Lin (2015) rapporte un effet positif de l'utilisation d'Internet sur le commerce en utilisant un échantillon de 200 pays sur la période 1990-2006. Plusieurs autres études rapportent cet effet positif (Rodríguez-Crespoa et Martínez-Zarzob, 2019).

En effet, les TIC et internet contribuent à l'internationalisation des entreprises en réduisant les coûts de transaction liés à l'incertitude (Abramovsky et Griffith, 2006 ; Correa-Lopez et Domenech, 2012) et en améliorant les performances des entreprises (Cardona et *al.*, 2013), l'efficacité (Cardona et *al.*, 2013; ITU, 2017) et l'efficacité des processus logistiques (Banque mondiale, 2016 ; ITU, 2017).

Plus particulièrement, ils contribuent à réduire différentes composantes des coûts du commerce, les coûts liés aux stocks et aux itinéraires de transport, afin que les entreprises puissent améliorer l'efficacité de leurs chaînes d'approvisionnement et de leurs opérations logistiques (Banque mondiale, 2016).

Dans l'optique d'améliorer de manière durable la compétitivité des économies africaines dans un contexte de globalisation qui exige l'institution des procédures et de transit rapides et fiables, l'entrepreneuriat peut contribuer : à numériser les procédures d'import-export, à moderniser les systèmes douaniers pour un passage efficace des marchandises aux frontières, à encourager les entreprises à se conformer aux procédures et aux normes internationales, à aider les PME à exploiter à fond les possibilités d'exportation, à les accompagner dans leurs processus d'import-export, à vulgariser les informations sur les prérequis complexes des barrières non tarifaires, à la gestion des chaînes d'approvisionnement pour aider les entreprises dans les achats ou ventes

internationales, à minimiser le commerce informel en créant des centres d'informations transfrontaliers pour garantir les revenus et la sécurité des commerçants, à formaliser le commerce informel, etc.

« ... Rendre les activités économiques plus transparentes et, promouvoir la bonne gouvernance, générer des emplois de meilleure qualité, renforcer les capacités technologiques d'information et, de façon générale, moderniser les sociétés en amenant les bénéfices relatifs à l'efficacité administrative (CNUCED, 2016 pp. 6) » constituent autant de défis à relever pour une meilleure insertion des pays africains dans le commerce mondial.

Conformément aux hypothèses ci-dessous présentées, on peut supposer a priori que l'effet induit de l'entrepreneuriat sur l'ouverture commerciale des pays africains est positif et significatif. Qu'en est-il réellement ?

III. Mesure de l'effet de l'entrepreneuriat sur le commerce extérieur des pays africains

III.1 Méthodologie et définition des variables

Suivant les travaux de Anderson (1979), Bergstrand (1985), Deardorff (1995), Feenstra, Markusen et Rose (1998), Feenstra, Markusen et Rose (2011), le modèle de gravité est utilisé pour évaluer d'une part le commerce intra africain dont le développement est un impératif pour que le continent accroisse ses parts de marché au niveau mondial et, d'autre part le commerce entre pays africains et leurs partenaires extérieurs. Le modèle standard est augmenté par les variables qui sont susceptibles d'affecter directement le commerce entre pays. Nous y introduisons celles relatives à l'entrepreneuriat que nous supposons également pertinentes. La structure de base du modèle augmenté est la suivante :

$$X_{i,jt} = \alpha_{ij} Y_{jt}^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} A_{ij}^{\beta_4} TCR_{it}^{\beta_5} R_{ijt}^{\beta_6} E_{it}^{\beta_7} (g_{it} - g_{jt})^{\beta_7} \mu_{ijt} \quad (1)$$

i et j sont respectivement les indices pays et l'indice temps ; X désigne les exportations du pays i vers le pays j à la date t , Y le revenu du partenaire commercial j , D la distance entre les deux partenaires commerciaux proxy des coûts de transport des biens du pays i vers le pays j , μ est le terme d'erreur, g le PIB par habitant dont le différentiel est introduit pour capter l'effet Linder⁶, TCR le taux de change réel bilatéral⁷ et A une matrice des variables de contrôle binaires usuelles comprenant l'appartenance à la même Communauté Economique Régionale (CER) et le partage d'une langue commune (LC). Les variables y relatives prennent la valeur 1 si les pays ont les mêmes caractéristiques (même langue, même CER) et 0 si non.

La variable R correspond à l'indice de résistance au commerce international défini par Anderson et Van Wincoop (2003) comme les caractéristiques non observables du troisième pays telles que les politiques, les réglementations, les tarifs, etc. qui peuvent potentiellement affecter le commerce entre les pays i et j . L'omission de cette variable dans le modèle de gravité conduit à des estimateurs biaisés (Head et Mayer, 2014).

La variable E renvoie au niveau d'entrepreneuriat dans le pays exportateur. Il est capté tour à tour par le nombre de nouvelles entreprises officiellement enregistrées, le total d'activités

⁶ Confère Geda, A. et Seid, E.H, 2015.

⁷ $TCR = \text{taux de change nominal (ij)} \times (\text{indice des prix à la consommation du pays j} / \text{indice des prix à la consommation du pays i})$.

entrepreneuriales recensées au sein du pays exportateur, l'usage d'internet et l'innovation en termes du nombre d'entreprises produisant des biens ou services relativement nouveaux et le pourcentage de la population engagée dans les activités de recherche-développement.

Les données utilisées sont issues de la World Development Indicators (2019), de la base Global Entrepreneurship Monitor (GEM), du Centre du Commerce International et du Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) et d'UNCONTRADE. Elles couvrent la période 2001-2018. À cause de l'indisponibilité des données sur l'entrepreneuriat, cinq pays africains sont considérés comme pays exportateurs : le Maroc, l'Afrique du Sud, le Botswana, le Nigéria et le Rwanda. Les partenaires commerciaux sont la CEEAC, la CEDEAO, le COMESA, le Maghreb, la SADC pour l'analyse du commerce intra Afrique ; les Etats-Unis, l'Angleterre et la France pour l'analyse des échanges hors Afrique.

III.2 Les résultats empiriques : l'entrepreneuriat influence les performances commerciales des pays africains

Compte tenu des résultats des différents tests de données effectués⁸, de la possible hétéroscédasticité dérivée de la transformation logarithmique des données la principale et de l'absence des valeurs nulles dans les séries de nos variables dépendantes qui motive généralement l'usage de la méthode PPML (Poisson Pseudo Maximum Likelihood) initiée par Silva et Tenreyro, 2016, la méthode d'estimation retenue est celle des Moindres Carrés Ordinaires en panel avec effets individuels fixes et erreurs individuelles standards corrigées.

Les résultats des estimations sont consignés dans les tableaux 1 et 2 ci-dessous.

Tableau 1 : Résultats des estimations (Analyse Intra Afrique)

Exportations	Botswana	Maroc		Nigéria	Rwanda	AFS		
		(1)	(2)			(1)	(2)	(3)
NEE	0,81	0,197*	-	4,32**	0,221**	0,121**	-	-
Internet	-0,13	0,660*	-	-1,075*	0,156**	0,191**	-	-
TAE	-	-	-	-	-	-	0,296*	-
Innovation	-	-	-	-	-	-	-	0,108*
RD	-	-	0,734*	-	-	-	-0,58*	-0,43*
PIB partenaire	1,005*	1,02*	0,864*	4,87*	1,48*	1,27*	1,22**	0,79*
g	0,181	0,072*	-0,026	0,843**	-0,57	0,247*	0,065	0,17*
Distance	-2,73**	-3,58*	-3,41*	-2,89*	-11,58*	-2,51**	-1,69**	0,23
LC	-	2,88*	2,57*	1,15**	0,95	1,22*	1,42*	1,61*
CER	4,63*	1,427*	0,937*	5,44*	-6,71*	0,39	0,43*	2,31*
TCR	-0,90*	-0,725*	-0,618*	-1,017*	1,07	-0,17**	-0,41*	-0,62*
Résistance	-7,60*	1,70*	-0,94	-0,720	-0,02	-0,56	-0,25	0,97*
Constance	1,08	1,90	23,23*	-67,27*	69,11*	6,61	3,85	-1,72**
R²	0,9527	0,9557	0,9463	0,7023	0,9536	0,9860	0,9690	0,998

Source : calculs de l'auteur.

⁸ Ces résultats ne sont pas reportés en annexe pour des raisons de forme mais sont disponibles, contactez l'auteur en cas de nécessité.

Tableau 2 : Résultats des estimations (Analyse hors Afrique)

Exportations	Botswana	Maroc		Nigéria	Rwanda	AFS		
		(2)	(2)			(1)	(2)	(3)
NEE	-0,550	0,308	-	6,03*	-0,24	-0,01	-	-
Internet	-1,18	-0,168	-	-1,41*	-0,22	-0,11	-	-
TAE	-	-	-	-	-	-	0,142	-
Innovation	-	-	-	-	-	-	-	0,11*
RD	-	-	-0,043	-	-	-	0,58*	-2,05*
PIB partenaire	-2,54*	2,34*	1,93**	7,41*	4,87*	0,51*	0,72**	-0,30
g	3,40*	-0,914	-0,46**	-12,47**	-1,35	0,37*	0,33	0,35
Distance	2,66*	-3,23*	-2,73*	-2,89*	-13,33**	-0,73	-2,01*	3,06*
LC	5,76*	1,10*	1,219*	1,466*	3,80*	1,37*	1,51*	1,08*
CER	-	-	-	-	-	-	-	-
TCR	3,58	0,934	-0,44	-1,51	1,91	0,012	0,22	-0,70*
Résistance	-1,51	1,56**	-1,233**	4,66	-0,02	-3,27*	-3,23*	1,017*
Constance	64,15*	-10,81	-7,48	-4,55	69,11*	12,67*	18,11*	-1,75
R²	0,9528	0,9548	0,9472	0,6016	0,7058	0,9860	0,970	0,990

Source : calculs de l'auteur.

De façon générale, les résultats obtenus confirment les intuitions théoriques relatives au commerce international à quelques exceptions près. Ils permettent de faire les affirmations qui suivent :

III.2.1 Les variables du modèle de gravité traditionnel ont une influence sur les échanges intra et extra Afrique

D'une part, la croissance du PIB des pays partenaires, la langue commune et l'appartenance à la même CER facilitent le commerce entre les pays tandis que la distance et l'appréciation des taux de change réels bilatéraux l'entravent (confère tableaux).

- A titre d'exception, le partage de la même langue se révèle non significatif pour les exportations du Rwanda vers l'Afrique ; à titre de rappel le principal partenaire commercial du pays est la République Démocratique du Congo qui reçoit environ 32% de ses exportations totales du pays vers le monde
- L'on souligne aussi l'effet négatif de l'appartenance à la même CER sur les exportations du Rwanda vers l'Afrique. En effet, le niveau d'intégration du Rwanda dans la CER COMESA reste en dessous de la moyenne (0.45 environ selon l'ARII) et le niveau d'intégration dans la CER reste faible comparé à celui des autres communautés économiques régionales. Bien que les pays aient significativement baissés leurs tarifs extérieurs, le commerce au sein de la CER demeure fortement entravé par le poids des barrières non tarifaires. Une enquête menée par le centre du Commerce International en 2014 a révélé que 75% des entreprises rwandaises subit le poids de ces mesures (Rwanda economic update, Edition N°10). Plus encore, le COMESA lui-même ne cesse de dénoncer la faible utilisation du système régional de paiement pour le commerce intra régional. La région paye des frais de transactions d'environ 400 millions de dollars par an aux banques étrangères par le biais desquelles s'effectuent les transactions commerciales. Ainsi, le commerce intra régional reste cher.

- Le différentiel de PIB/hbt (g), proxy de la différence de préférence entre pays affecte positivement le commerce. Il est significatif uniquement pour le Maroc, le Nigéria et l’Afrique du Sud avec des coefficients respectifs de 0.072, 0.843 et 0.247. L’effet Linder n’est donc pas validé pour les cas du commerce intra africain. A contrario, il s’avère que les pays ayant des préférences différentes ont tendance à échanger plus en raison du développement des industries différentes.
- Enfin, l’indice de résistance se révèle être un déterminant important du commerce bilatéral. Ce résultat s’apparentent à ceux de Baldwin and Taglioni (2006), Anderson et van Wincoop (2003), Rose (2000), Rose et van Wincoop (2001), Eicher et Henn (2009).

III.2.2 Le commerce des pays africains se révèle être sensible au type de partenaires commerciaux

- D’une part, les échanges avec les Etats Unis, l’Angleterre et la France sont plus sensibles à la distance, au partage de la même langue et à la croissance du PIB ; avec dans l’ensemble des coefficients plus importants que ceux obtenus dans l’analyse intra africaine, à l’exception de la distance donc l’effet est plus faible (de nombreux accords de libre-échange – UE-ACP, AGOA, etc. - existent entre pays africains et ces partenaires qui tendent à réduire considérablement les coûts liés aux échanges commerciaux).
- D’autre part, l’effet Linder de la similitude des préférences qui favorise le développement des industries similaires et donc la différenciation des biens est significatif pour le Maroc et le Nigéria avec des coefficients respectifs de 0.46 et 12.47. Pour le Maroc, environ plus de 50% d’exportations et d’importations sont le fait d’industries similaires (textiles, transport, machines et produits chimiques). Il en est de même au Nigéria où les produits minéraux sont les principaux produits d’exportations et d’importations. Ce résultat est similaire à celui de Geda et Hussein Seid (2015).
- Pour le Botswana et l’Afrique du Sud, l’effet du différentiel de préférence est similaire à celui obtenu dans l’analyse intra Afrique parce que les industries de spécialisation sont différentes. Le taux de change réel bilatéral quant à lui n’est significatif que pour les exportations de l’Afrique du Sud beaucoup plus diversifiées.

III.2.3 L’entrepreneuriat influence les échanges commerciaux intra Afrique

A titre de rappel, la logique qui sous-tend cette analyse est que l’entrepreneuriat permet d’identifier les opportunités et de réunir les ressources de toute nature pour créer la valeur et les richesses répondant à la demande des consommateurs ; contribue à l’innovation et, fait recours aux NTIC pour favoriser l’immersion des entreprises dans leurs milieux et l’extension de leurs portefeuilles clients au-delà des frontières nationales (marketing digital, etc.).

- *L’accroissement du nombre d’entreprises légalement enregistrées dans les pays exportateurs concourt à l’augmentation de leurs exportations vers l’Afrique.*

Toutefois, il s’avère parallèlement que la création de nouvelles firmes n’ait aucun effet sur les exportations du Botswana vers l’Afrique parce que le pays n’est pas encore suffisamment compétitif dans les secteurs d’activités qui répondent à la demande des pays africains.

- *L’usage d’internet a un effet positif et significatif sur les exportations excepté sur celles du Nigéria.*

La forte pénétration d’internet fait du cyberspace au Botswana, au Maroc, au Rwanda et en Afrique du Sud comme dans bien d’autres pays une enceinte précieuse pour les échanges de

biens apparenté au e-commerce. S'agissant de l'effet de l'usage d'internet au Nigéria, les résultats montrent qu'une augmentation de 10% du nombre de personnes utilisant internet entraîne une réduction des exportations de 10.75%.

En effet, le Nigéria est l'un des pays africains les plus touchés par la cybercriminalité. En 2008, le pays représentait, après les Etats Unis et le Royaume Uni, 7.5% des plaintes recensées par l'Internet Crime Complaint Center. Environ 76% de ces plaintes faisaient référence à la non livraison des marchandises achetées via internet, à de fausses ventes aux enchères, aux fraudes liées aux cartes bancaires et à l'abus de confiance. Sachant que « tout système d'échange commercial ne peut exister sans une confiance qui scelle la relation vendeur-client et influence la relation à long terme de la relation » (Bergadaa, Graber et Muhlbacher, 1999), il va de soi que les entreprises nigérianes subissent une perte de confiance dans le monde virtuel et dans le cadre des échanges dématérialisés. Ainsi, en l'absence de ce climat de confiance, les entreprises éprouvent des difficultés à profiter des avantages du cyber espace pour développer les échanges avec leurs partenaires étrangers.

- *La Recherche-Développement a un effet mitigé sur les exportations vers l'Afrique*

En contribuant à l'amélioration de la productivité des entreprises, la RD affecte positivement les exportations du Maroc vers l'Afrique. A contrario, la RD affecte négativement les exportations de l'Afrique du Sud ; une augmentation de 10% de citoyens engagés dans les activités de RD entraîne une réduction des exportations de l'Afrique du Sud vers l'Afrique de 5.8%. Contrairement à l'Afrique du Sud dont les activités de RD sont focalisées sur les biens supérieurs (véhicules, automobiles, aéronautique, équipements de transport, machines, appareils électriques, etc.), les activités de RD du Maroc privilégient les biens de consommation courante et de production (fertilisants, engrais, agroalimentaire, etc.) qui répondent plus aux besoins permanents et au niveau de revenu moyen des consommateurs africains.

- *L'entrepreneuriat informel et l'innovation ont un effet positif sur les exportations vers l'Afrique*

Une hausse de 10% des activités entrepreneuriales, formelles ou non, en Afrique du Sud accroît les exportations du pays de 2.96%. Ce coefficient est de 17.5% supérieur à celui obtenu pour le pays lorsqu'on ne considérait que le seul effet des entreprises formelles. En effet, le secteur informel est de plus en plus considéré par les institutions internationales comme un levier de la croissance en Afrique. S'il est reconnu comme la production de valeur marchande des entreprises non enregistrées, il est plus largement considéré comme la production souterraine résultant d'activités productives des entreprises enregistrées. Le secteur informel crée des réseaux compétitifs de distribution et des points de vente pour répondre à la demande des consommateurs à revenus bas qui constituent la masse populaire. En bref, l'existence des filières mixtes en Afrique, commerce formel de gros et commerce informel de demi gros et détail justifie le niveau plus élevé du coefficient lorsqu'on considère toutes les activités entrepreneuriales formelles ou non.

Par ailleurs, l'innovation constitue un facteur de compétitivité des entreprises sud-africaines qui leur permet de conquérir les marchés africains. Ainsi, une augmentation du nombre d'entreprises innovantes de 10% améliore les exportations du pays vers l'Afrique de 10.8%. L'innovation permet d'acquérir un avantage technologique et concurrentiel marqué qui stimule le développement du commerce.

III.2.4 L'entrepreneuriat n'a aucun effet significatif sur les exportations extra Afrique des pays africains, à l'exception du Nigéria et de l'Afrique du Sud

La contribution respective des nouvelles entreprises enregistrées et de l'usage d'internet sur les exportations hors Afrique du Nigéria est d'ailleurs plus élevée (6.03 et -1.41) que celle obtenue par ces facteurs sur les exportations intra Afrique.

En Afrique du Sud, l'innovation et la RD favorisent les exportations vers les pays développés considérés avec des coefficients respectifs de 0.11 et 0.58. Ces facteurs en agissant sur les procédés de production, les produits et l'organisation des entreprises donnent au pays une souplesse qui lui permet de s'adapter aux nouveaux marchés, aux différences culturelles, aux nouveaux besoins, etc. En effet l'Afrique du Sud au lendemain de l'apartheid a initié la reformulation de sa stratégie commerciale en aidant les entreprises à trouver les moyens de pénétrer sur les marchés étrangers et surtout en incitant les entreprises à regarder au-delà des frontières nationales et à faire la RD pour renforcer leur productivité et leur compétitivité.

Contrairement à ces deux pays (respectivement 34^{ème} et 49^{ème} exportateur du monde) les plus dynamiques du continent en matière d'entrepreneuriat et qui ont une base productive relativement plus diversifiée, le Maroc, le Botswana et le Rwanda exportent essentiellement des biens primaires qui ne sont pas produits par les PME représentant pourtant plus de 90% du tissu économique. Il s'agit notamment des combustibles minéraux, des huiles et matières minérales, perles naturelles, pierres précieuses ou semi-précieuses, métaux précieux, plaqués, minerais, scories et cendres, caoutchouc et ouvrages en caoutchouc, café, thé, soufre; terres et pierres; plâtre, chaux et ciment, etc..

V. Conclusion et recommandations de politique économique

Au regard des résultats obtenus, on peut affirmer sans ambages que l'entrepreneuriat peut effectivement permettre aux pays africains de relever les défis auxquels ils sont confrontés aujourd'hui dans le cadre de la globalisation commerciale. Compte tenu des nombreuses potentialités et ressources dont dispose le continent et des nombreuses opportunités conséquentes, investir dans la conquête des marchés africains prioritairement d'une part et dans le développement de chaînes de valeur régionales viables pour les produits de base et ceux issus des principales cultures commerciales (Ba, 2016), l'exploitation des poches d'efficacité et dans la réduction des coûts du commerce d'autre part sont des bons moyens pouvant amener les pays à accroître leurs parts sur le marché mondial.

Sachant que la contribution actuelle des entreprises reste largement en deçà de leurs potentialités à cause des rigidités persistantes, les Etats doivent donc prendre la mesure de l'enjeu et ne plus considérer l'entrepreneuriat exclusivement comme un moyen pour lutter contre le chômage mais de façon générale comme un véritable outil de transformation économique.

Ils doivent ainsi élaborer les politiques qui encouragent la création d'entreprises viables et compétitives, qui ouvrent de nouveaux horizons et réduisent les obstacles et les incertitudes pour les entreprises existantes. Si dans l'ensemble, les populations africaines ont des attitudes positives vis-à-vis de l'entrepreneuriat, il est important au-delà de l'amélioration des conditions macroéconomiques (facilitation de l'accès au financement, création des garanties pour les PME, facilités administratives, programmes gouvernementaux de soutien à l'entrepreneuriat, etc.) généralement mises en avant par les politiques, de booster les compétences et aptitudes

entrepreneuriales des jeunes, de développer l'expertise commerciale essentielle à la libération du plein potentiel, d'encourager la culture d'innovation, de promouvoir les partenariats public-privé, la promotion de coentreprises (pour le transfert effectif des compétences et des technologies et pour soutenir la compétitivité des entreprises africaines) et les liens interentreprises qui renforcent la compétitivité des entreprises locales et créent des incitations pour encourager les investisseurs étrangers à s'approvisionner en intrants sur les marchés locaux. On souligne également la nécessité des réseaux régionaux ou sous régionaux de production, la nécessité des consortiums d'exportation (alliance volontaire des entreprises dans le but de promouvoir les biens et services locaux à l'international) qui ont connu un grand succès dans les pays d'Amérique latine et qui accroissent la compétitivité des économies appelées à présenter des offres attrayantes pour exporter et vendre les produits de manière efficace. Cette dynamique doit être soutenue ou accompagnée par de nouveaux investissements dans le développement des infrastructures nationales et sous régionales. On ne saurait négliger le rôle que peuvent jouer l'octroi effectif d'incitations économiques aux entreprises nationales, le partage et la vulgarisation de l'information commerciale et des programmes de promotion des exportations.

L'avènement de la Zone de Libre Echange Continentale qui peut aider les pays à réaliser des économies d'échelle, à minimiser les coûts de transaction élevés dus à la fragmentation des marchés, doit donc servir de support à ce programme de transformation structurelle.

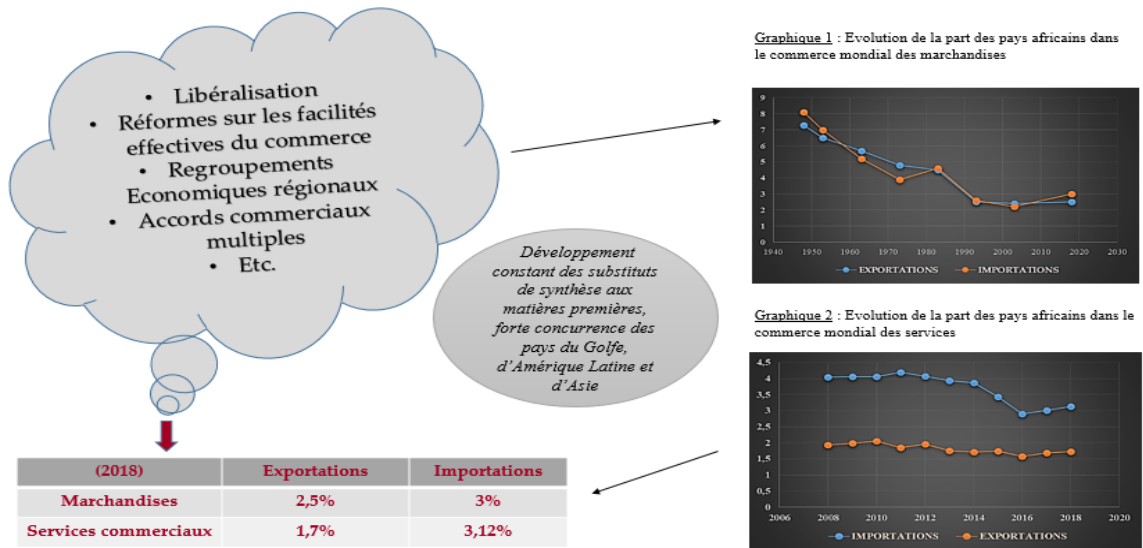
Bibliographie

- Abramovsky, L. et R. Griffith. 2006. « Outsourcing and offshoring of business services: how important is ICT? », *J. Eur. Econ. Assoc.*, 4 : 594–601.
- Anderson, J., 1979. « A theoretical foundation for the gravity equation ». *Am. Econ. Rev.*, 69 (1) : 106–116.
- Anderson, J. Et E. Van Wincoop. 2003. « Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle », *Am. Econ. Rev.*, 93 (1) : 170–192.
- Anderson, J.E. et D. Marcouiller. 2002. « Insecurity and the pattern of trade: an empirical investigation », *Rev. Econ. Stat.*, 84 (2), 342–352.
- Bergstrand, J. 1985. « The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor-proportions theory in international trade », *Rev. Econ. Stat.*, 67 : 474–481.
- Brink, A.B. et H.D. Eva. 2009. « Monitoring 25 years of land cover change dynamics in Africa : a sample based remoted sensing approach », *Applied Geography*, 29 : 501-502.
- Buyonge, C. et I. Kireeva. 2008. « Trade facilitation in Africa: challenges and possible solutions », *World Cust. J.*, 2 (1) : 41–54. Cabote, N.J., 2014. Trade Facilitation and Poverty in Developing Countries.
- Cardona, M., T. Kretschmer et T. Strobel. 2013. « ICT and productivity: conclusions from the empirical literature », *Inform. Econ. Pol.* 25 : 109–125.
- Carree, M. et A. Roy Thurik. (2002). « The impact of entrepreneurship on economic growth », In Zoltan Acs et B. D. Audretsch. (2003), *International Handbook of Entrepreneurship Research*, Boston/Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Chapoto, A. et N. Sitko. 2014. « Understanding the effects of trade restrictions on maize prices », *Presentation to COMESA/ACTESA Parliamentary Policy Seminar on Import and Export Bans*.
- Correa Lopez, M. Et R. Doménech. 2012. « The internationalization of spanish firms », *BBVA Bank, Economic Research Department, Working paper n° 1229*.

- Feenstra, R. C., J. A. Markusen et A. K. Rose. 1998. « Understanding the home market effect and the gravity equation: the role of differentiating goods », *National Bureau of Economic Research, Inc*, Working papers n° 6804.
- Geda, H. et E.H. Seid. 2015. « The potential for internal trade and regional integration in Africa », *Journal of African Trade*, xx (2015) xxx–xxx.
- Guerrero, M. et I. pena-Legazkue. 2013. « The effect of intrapreneurial experience on corporate venturing, evidence from developed Economies », *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3) : 397-416.
- Head, K. et T. Mayer. 2014. « Gravity equations: workhorse, toolkit, and cookbook », dans *Helpman, E., G. Gopinath et K. Rogoff. (Eds.), Handbook of International Economics*, vol. 4.
- ITU. 2017. « Measuring the information society report », *International Telecommunications Union, Geneva*.
- Krueger, A.O. 2005. « Trade policy and the strategy for global insertion », *Speech*, IMF.
- Lassudrie-Duchêne, B. 1971. « La demande de différence et l'échange international », *Cahiers de l'ISEA, Economies et Sociétés*.
- Levin, A., C. F. Lin et J. S. Chu. 2002. « Unit root test in panel data : asymptotic and finite sample properties », *Journal of Econometrics*, Vol. 108, n° 1 : 1-24.
- Lin, F. 2015. « Estimating the effect of the internet on international trade », *J. Int. Trade Econ. Dev*, 24 : 409–428.
- Lopes, C. 2014. « L'agroalimentaire doit primer en Afrique », *Afrique Renouveau*, [Édition Spéciale Agriculture 2014](#).
- Moisé, E., T. Orliac et P. Minor. 2011. « Trade facilitation indicators: the impact on trade costs », *OECD Trade Policy*, Working Paper n°118.
- Narayanan, B., S. Sharma et M. Razzaque. 2016. « Trade facilitation in the commonwealth: an economic analysis Margin », *J. Appl. Econ. Res*, 10 (3) : 305–336.
- Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) .2014. « Agriculture in Africa : transformation and Outlook », www.nepad.org/system/files/Agriculture%20in%20Africa.pdf.
- Oduola, A. 2016. « Investir en Afrique : Une Bonne Affaire et Une Stratégie d'Entreprise Viable », *Afrique Renouveau*.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). 1998. « Fostering Entrepreneurship », *Paris: OECD*.
- Peretto, P. F. 1999. « Industrial development, technological change, and long-run growth », *Journal of Development Economics*, 59: 389–417.
- Portugal-Perez, A. et J. S. Wilson. 2009. « Why trade facilitation matters to Africa », *World Trade Rev*, 8 (3) : 379.
- Ribeiro-Soriano, 2017. « Small business and entrepreneurship: their role in economic and social development », *Entrepreneurship and social development*, 29; 1-2, 1-3.
- Rippel, B. 2011. « Why trade facilitation is important for Africa », Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/2011/11/15757410/trade-facilitation-important-africa>.
- Rodríguez-Crespoa, E. et I. Martínez-Zarzob. 2019. « The effect of ICT on trade: does product complexity matter? », *Telematics and Informatics Journal*, 41 (2019) : 182–196.
- Sakyi, D., I. Bonuedi et E. E. Osei Opoku. 2018. « Trade facilitation and social welfare in Africa », *Journal of African Trade*, 5 (2018) 35–53.

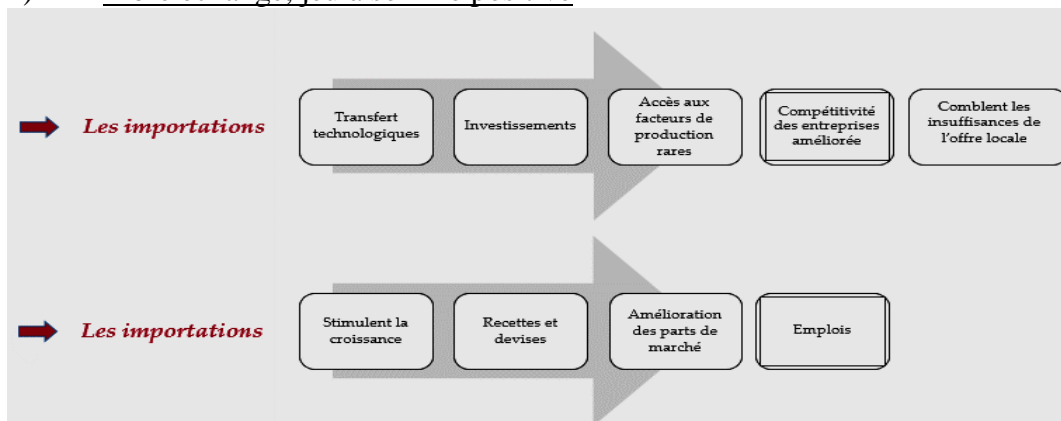
Annexes

1) Représentation du commerce extérieur des pays africains



Source : auteur.

2) Libre échange, jeu à somme positive



Source : auteur.